

3. Макклелланд, Д. Мотивация человека. СПб: Питер, 2007. 672 с.
4. Петренко, В.Ф. Основы психосемантики. СПб.: Питер, 2005. 480 с.
5. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2001. 240 с.

О.С. Виндекер

ДИНАМИКА МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ У ВЗРОСЛЫХ

В литературе, посвященной теме мотивационных особенностей, затрагивается вопрос об онтогенетических аспектах мотивации достижения. Особое внимание авторы уделяют детско-подростковому периоду, указывая на условия формирования мотива достижения [2; 3]. При этом редко встречаются экспериментальные данные относительно динамики мотивации достижения у взрослых людей. С одной стороны, подразумевается, что отрицательная динамика степени выраженности мотива достижения очевидна, например, к периоду поздней взрослости. С другой стороны, мотив достижения формируется в детстве в процессе воспитания, а у взрослых людей он актуализируется в определенных ситуациях. При этом можно предположить, что значительных изменений в степени выраженности мотива достижения не происходит. В период взрослости человек может добиваться определенных успехов, которые не обязательно энергетизируются мотивом достижения. Итак, остается открытым вопрос: изменяется ли степень мотивации достижения в различные периоды взрослости?

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим полученные в ходе исследования данные. В Табл. 1-6 представлены экспериментальные значения критерия Манна-Уитни, а также средние значения по следующим шкалам: «Стремление к социальному престижу», «Стремление к соперничеству» и «Стремление к достижению» М.Л. Кубышкиной, «Мотивация к успеху» и «Мотивация к избеганию неудач» Т. Элерса. В

качестве сравниваемых групп были выбраны определенные возрастные периоды:

1. Студенческий возраст (18 – 25 лет); в данную группу попали студенты очного и заочного отделений различных факультетов УрГУ, г. Екатеринбург, Нижний Тагил.
2. Ранняя зрелость (26 – 35 лет); в данную группу попали студенты заочного отделения Института управления и предпринимательства и сотрудники предприятия «Уралвагонзавод», г. Нижний Тагил.
3. Средняя зрелость (35 – 50); в данную группу попали сотрудники предприятия «Уралвагонзавод», г. Нижний Тагил и программисты компании «А и Б», г. Новоуральск.
4. Ранний период поздней зрелости (51 – 65 лет); в данную группу попали сотрудники компании «АиБ», г. Новоуральск, и «случайные испытуемые», прохожие, которых мы просили поучаствовать в нашем эксперименте – лица пенсионного возраста, г. Екатеринбург.

Выборка составила 112 человек, при этом в группу 36 – 50 лет попали лишь 14 человек. Так как использование математических критериев возможно лишь при более или менее уравненных выборках, мы случайным образом отбросили из каждой по несколько человек, в результате чего общая выборка составила 89 человек: 18 – 25 лет (25 чел), 26 – 35 лет (25 чел.), 36 – 50 лет (14 чел.), 51 – 65 лет (25 чел.).

Таблица 1

Средние значения по шкалам и эмпирические значения критерия Манна-Уитни для возрастных групп 1 (18-25 лет) и 2 (26-35 лет)

Шкалы		Группа1 (18 – 25 лет)	Группа2 (26 – 35 лет)	U _{эмп}	p
Группы					
М.Л.Кубышкина	Стремление к социальному престижу	9,8	11,24	260,5	0,31
	Стремление к соперничеству	9,05	11,3	170,0*	0,01
	Стремление к достижениям	4,52	4,76	251,0	0,23

Т.Элерс	Мотивация к успеху	17,67	17,68	297,5	0,77
	Мотивация к избеганию неудач	15,01	13,12	259,0	0,30

Примечание: * жирным шрифтом обозначены значимые различия, $p \leq 0,05$

Из представленных в табл. 1 данных видно, что испытуемые 1-ой группы отличаются от 2-ой лишь по шкале «Стремление к соперничеству». У испытуемых 26 – 35 лет показатели по данной шкале достоверно выше, чем у испытуемых 18 – 25 лет. Согласно М.Л. Кубышкиной, соревновательность выражается в желании и стремлении «быть лучше других», «добиваться более высоких результатов по сравнению с другими людьми». Соревновательность, таким образом, является «энергетизирующей силой», позволяющей действительно добиваться высоких результатов в определенной деятельности и успеха в жизни вообще [1]. При этом воспринимаемый локус каузальности (термин, заимствованный нами у Р. Райана и Э. Деси [4]) находится вне человека и соответственно стиль регуляции поведения является внешним (экстринсивная мотивация). Можно предположить, что мотив соревновательности скорее характерен для более «младшего» периода онтогенеза, в нашем случае, для студенческого возраста. Но, согласно нашим данным, напротив, у лиц в период 26 – 35 лет мотив соревновательности выражен сильнее. Если проанализировать остальные таблицы, то мы видим, что различия достоверны и для групп 26 – 35 лет и 51 – 65 лет. На рис. 1 изображены средние значения по шкале «Стремление к соперничеству» для всех четырех возрастных групп.

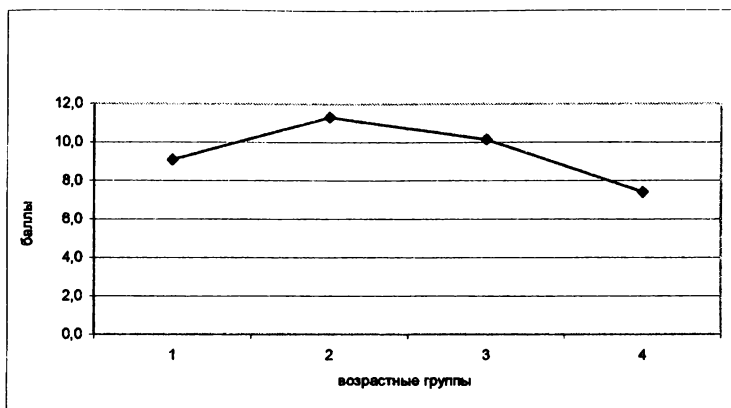


Рис. 1. Средние показатели по шкале «Стремление к соперничеству» для четырех возрастных групп: 1 (18 – 25 лет), 2 (26 – 35 лет), 3 (36 – 50 лет), 4 (51 – 65 лет)

На рис. 1 видно, что самые высокие показатели у второй возрастной группы (26 – 35 лет), а самые низкие – у четвертой (51 – 65 лет). Для нашей выборки характерно то, что стремление к соперничеству с возрастом сначала увеличивается, а затем уменьшается.

Таблица 2

Средние значения по шкалам и эмпирические значения критерия Манна-Уитни для возрастных групп 2 (26 - 35 лет) и 3 (36 - 50 лет)

Группы		Группа 2 26 – 35 лет	Группа 3 36 – 50 лет	$U_{\text{эмп}}$	p
М.Л. Кубышкина	Стремление к социальному престижу	11,24	10,57	164,00	0,75
	Стремление к соперничеству	11,3	10,14	146,50	0,40
	Стремление к достижению цели	4,76	5,29	158,00	0,62
Т. Элерс	Мотивация к успеху	17,68	18,79	161,50	0,69
	Мотивация к избеганию неудач	13,12	12,5	152,00	0,50

Из табл. 2 видно, что достоверных различий между второй и третьей группами нет ни по одному из параметров. Отсутствие различий характерно и для групп 18 – 25 лет и 36 – 50 лет (см. табл. 5)

Таблица 3

Средние значения по шкалам и эмпирические значения
критерия Манна-Уитни
для возрастных групп 3 (36 – 50 лет) и 4 (51 – 65 лет)

Группы		Группа 3 (36 - 50 лет)	Группа 4 (51 - 65 лет)	$U_{\text{эмп}}$	p
Шкалы					
М.Л. Кубышкина	Стремление к социальному престижу	10,57	7,4	105,00*	0,04
	Стремление к соперничеству	10,14	7,4	116,50	0,09
	Стремление к достижению цели	5,29	5,16	172,00	0,93
Т. Элерс	Мотивация к успеху	18,79	17,8	166,00	0,79
	Мотивация к избеганию неудач	12,5	19	46,50**	0,00

Примечание: жирным шрифтом обозначены значимые различия,
* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Третья и четвертая возрастные группы отличаются друг от друга по степени выраженности стремления к социальному престижу и мотивации к избеганию неудач (табл. 3). У испытуемых 36 – 50 лет более выражено стремление к социальному престижу и менее выражена мотивация к избеганию неудач. Более выраженное стремление к социальному престижу у испытуемых 36 – 50 лет вполне объяснимо. В этом возрасте многие добиваются социальных успехов, на данный возрастной период приходится пик профессиональной карьеры, и стремление к престижу в данном случае может выражаться в желании быть признанным и уважаемым человеком и добиться определенного социального положения, статуса. В более поздний период, возможно, на первый план выходят ценности иного рода, когда человек

становится более самодостаточным, а уверенность в себе подкрепляется не столько внешними оценками, критериями или мерками, сколько наличием внутренних душевных ресурсов (движение вверх преобразуется в движении вглубь). Опираясь на данные, представленные в табл. 4 и 6, мы видим, что возрастная группа 4 контрастирует не только с третьей, но и с двумя другими группами.

Таблица 4

Средние значения по шкалам и эмпирические значения критерия Манна-Уитни для возрастных групп 1 (18 – 25 лет) и 4 (51 – 65 лет)

Группы		Группа 3 (18-25 лет)	Группа 4 (51-65 лет)	$U_{\text{эмп}}$	p
Шкалы					
М.Л. Кубышкина	Стремление к социальному престижу	9,8	7,4	180,50*	0,01
	Стремление к соперничеству	9,05	7,4	286,50	0,61
	Стремление к достижению цели	4,52	5,16	224,50	0,09
Т. Элерс	Мотивация к успеху	17,67	17,8	279,50	0,52
	Мотивация к избеганию неудач	15,01	19	136,00**	0,00

Примечание: жирным шрифтом обозначены значимые различия, * $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Таблица 5

Средние значения по шкалам и эмпирические значения критерия Манна-Уитни для возрастных групп 1 (18 – 25 лет) и 3 (36 – 50 лет)

Группы		Группа 3 (18-25 лет)	Группа 4 (36-50 лет)	$U_{\text{эмп}}$	p
Шкалы					
Кубышкина	Стремление к социальному престижу	9,8	10,57	156,50	0,59
	Стремление к соперничеству	9,05	10,14	120,50	0,11

	Стремление к достижению цели	4,52	5,29	125,50	0,15
Т. Элерс	Мотивация к успеху	17,67	18,79	152,00	0,50
	Мотивация к избеганию неудач	15,01	12,5	135,00	0,24

Таблица 6

Средние значения по шкалам и эмпирические значения критерия Манна-Уитни для возрастных групп 2 (26 – 35 лет) и 4 (51 – 65 лет)

Группы		Группа 3 (26-35 лет)	Группа 4 (51-65 лет)	U _{эмп}	p
М.Л. Кубышкина	Шкалы				
	Стремление к социальному престижу	11,24	7,4	219,00**	0,00
	Стремление к соперничеству	11,3	7,4	241,00**	0,00
	Стремление к достижению цели	4,76	5,16	478,50	0,90
Т. Элерс	Мотивация к успеху	17,68	17,8	467,50	0,78
	Мотивация к избеганию неудач	13,12	19	128,00**	0,00

Примечание: жирным шрифтом обозначены значимые различия, * $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$

Таким образом, испытуемые 51 – 65 лет отличаются по степени выраженности стремления к социальному престижу от всех других групп. Особенно наглядно это видно на рис. 2.

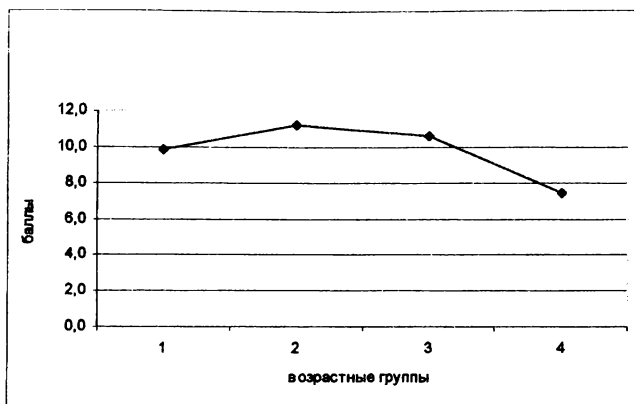


Рис. 2. Средние показатели по шкале «Стремление к социальному престижу» для четырех возрастных групп: 1 (18 – 25 лет), 2 (26 – 35 лет), 3 (36 – 50 лет), 4 (51 – 65 лет)

Данные возрастные группы отличаются друг от друга и по степени выраженности стремления избежать неудачи. При этом испытуемые 51 – 65 лет имеют достоверно более высокие показатели по данной шкале не только в сравнении с группой 36 – 50 лет, но и по сравнению с остальными возрастными группами (табл. 4 и 6); наглядно это представлено на рис. 3.

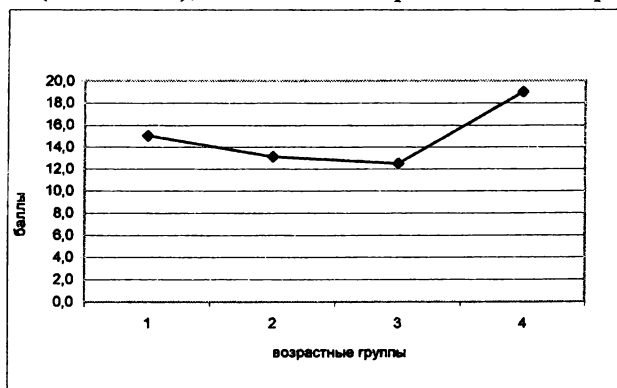


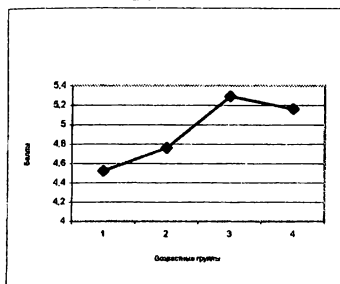
Рис. 3. Средние показатели по шкале «Мотивация к избеганию неудач» для четырех возрастных групп: 1 (18 – 25 лет), 2 (26 – 35 лет), 3 (36 – 50 лет), 4 (51 – 65 лет)

Динамика показателей от одной возрастной группы к другой по степени выраженности стремления к социальному престижу схожа со стремлением к соперничеству: к периоду 26 – 35 лет показатели увеличиваются, а затем идут на спад. Мотивация к избеганию неудач имеет «зеркальную» динамику: начиная со студенческого возраста несколько снижается, а потом повышается.

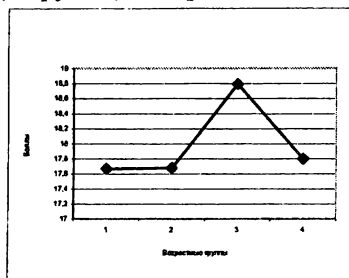
Таким образом, определенные возрастные группы контрастируют друг с другом только по трем параметрам: «стремление к социальному престижу», «стремление к соперничеству» и «мотивация к избеганию неудач». При этом возрастные группы незначительно отличаются друг от друга по параметру «мотивация достижения». На наш взгляд, это может объясняться следующим образом. Стремление к успеху, мотивация достижения является достаточно устойчивой диспозицией (Д. Макклелланд [2]), и вполне логично предположить, что с возрастом она значительно не меняется. Если человек воспитан так, что склонен «доводить дело до конца, несмотря на неудачи», «увлекаться делом», «ответственно подходить к делу», то вряд ли с возрастом у здорового человека эти качества могут нивелироваться. На наш взгляд, данные черты являются не только устойчивыми, но и универсальными. Можно быть ответственным и увлеченным на производстве, по отношению к своему хобби, в быту, в процессе воспитания детей. Жизнь в разные периоды онтогенеза расставляет разные акценты, меняются интересы и даже ценности, но вот этот самый мотив – *делать любимое дело как можно лучше, соревноваться с самим собой*, сопровождает человека в течение всей жизни, энергетизируя различные виды деятельности: учебную, профессиональную и другие.

Стремление быть впереди и лучше других (соперничество) и желание признания своих заслуг (стремление к престижу) также являются предикторами успеха. Но только в том случае, если успех оценивается посредством каких-нибудь внешних индикаторов. Вполне возможно, что с возрастом «равнение на внешнюю планку» может изменяться в сторону большей «интернальности», ориентации на свои собственные достижения по сравнению с самим собой, а не в

сравнении с другими людьми. Если проанализировать рассмотренные выше таблицы, то мы увидим, что хотя и статистически не значимо, но все-таки, у группы 51 – 65 лет показатели мотивации достижения по обеим методикам несколько выше, чем у более «младших» возрастных групп (18 – 25 лет (1 группа) и 26 – 35 лет (2 группа), см. рис. 4).



а)
Шкала «Стремление к достижению цели»
(М.В. Кубышкина)



б)
Шкала «Мотивация к успеху»
(Т. Элерс)

Рис 4. Средние значения по мотивационным шкалам для четырех возрастных групп: 1 (18 – 25 лет), 2 (26 – 35 лет), 3 (36 – 50 лет), 4 (51 – 65 лет)

Результаты относительно мотивации избегания неудач, полученные с помощью методики Т. Элерса, на наш взгляд, объясняются спецификой самой методики. Испытуемому предлагается выбрать одно из трех предложенных прилагательных, которые, по его мнению, наиболее точно его характеризуют. На наш взгляд, с возрастом увеличивается вероятность того, что испытуемый будет выбирать такие прилагательные, как «предусмотрительный», «внимательный», «осторожный», «пессимистичный», «осмотрительный» в противовес «легкомысленному», «взволнованному», «храброму», «поспешному», «стремительному». С другой стороны, если данная методика действительно валидна, то повышение показателей с возрастом также возможно объяснить. В ранний период поздней зрелости люди становятся действительно более тревожными, осторожными и предусмотрительными, а эти черты – основные для тех, кто мотивирован на избегание неудачи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ильин, Е.П.* Психология мотивационных различий. СПб.: Питер. 2006. 508 с.
2. *Макклелланд, Д.* Мотивация человека. СПб.: Питер. 2007. 665 с.
3. *Хекхаузен, Х.* Психология мотивации достижения. СПб.: Речь. 2001. 240 с.
4. *Deci, E.L., Ryan, M.* Self-Determination Theory: A Macrotheory of Human Motivation, Development, and Health // Canadian Psychology. 2008. Vol.49. No. 3. P. 18 – 185.

Т. Е. Ожгибесова, О.С. Виндекер

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ И АФФИЛИАЦИИ У ПЕДАГОГОВ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ

В настоящее время достаточно распространенными становятся исследования, посвященные мотивационным чертам человека. Говоря о научном интересе к мотивации, можно отметить, что этой теме посвящено большое количество как отечественных (В.Г. Асеев, В.К. Вилюнас, В.И. Ковалев, А.Н. Леонтьев, М.Ш. Магомед-Эминов, В.С. Мерлин, П.В. Симонов, П.М. Якобсон и др.), так и зарубежных работ (Дж. Аткинсон, А. Маслоу, Х. Хекхаузен, Д. Макклелланд и др.).

За рубежом достаточно распространенным является диспозиционный подход к исследованию мотивации, предложенный Д. Макклелландом [2]. Согласно автору, условно можно выделить четыре мотивационные системы: мотивация власти, аффилиации, достижения и избегания. Первые три системы отражают развитие социальных мотивов человека, тогда как четвертая система является отражением потребности в безопасности, и находится в тесном взаимодействии с первыми тремя. Таким образом, каждая из трех мотивационных систем, испытывает на себе влияние четвертой; в случае неправильного воспитания, или при